



RAADHUISSTRAAT 50

BERKEL-ENSCHOT



Vraagprijs
€ 287.500,- k.k.





KENMERKEN

Soort	eengezinswoning
Type	vrijstaande woning
Kamers	5
Woonoppervlakte	118 m ²
Perceeloppervlakte	240 m ²
Inhoud	585 m ³
Bouwjaar	1953
Tuin	achtertuin, voortuin, plaats
Garage	aangebouwd steen
Verwarming	c.v.-ketel
Isolatie	muurisolatie, dubbel glas

ALGEMENE INFORMATIE

*** Let op nu zeer scherp geprijsd, voor diegene die nog dit jaar wil beslissen hebben wij deze zeer scherpe koopsom bepaald***

Goed onderhouden vrijstaande karakteristieke woning (bj. 1953) met vele mogelijkheden, zonnige tuin, eigen oprit en ruime garage. Voorzieningen als winkelcentrum, scholen, kinderdagverblijf en bushalte op loop- en fietsafstand. Woning is gemoderniseerd met behoud van authentieke elementen.

INDELING

Entree via karakteristieke hal met originele vloer. Hal geeft toegang tot toilet, kelder, trapopgang, woonkamer en keuken. Woonkamer met veel raampartijen en sfeervolle open haard. De woonkamer heeft een massief eiken parketvloer afgewisseld met Noorse lei.

Ruime keuken geeft toegang tot bijkeuken met afgesloten ruimte voor wasmachine, droger en cv-ketel, kastruimte en toegang tot tuin en garage. Deze zeer ruime garage (10m lang!) is tevens geschikt om op te delen in meerdere ruimtes zoals praktijkruimte, atelierruimte en is voorzien van een lichtkoepel, CV en elektra. Sfeervolle en zonnige tuin op het zuiden die tevens vanuit de voortuin bereikbaar is.

EERSTE VERDIEPING

Karakteristieke trapopgang met authentieke glas-in-lood ramen zorgen voor veel lichtinval op de ruime overloop. Overloop geeft toegang tot 2 slaapkamers en een badkamer. Grote ouder-slaapkamer aan voorzijde (waren voorheen 2 kamers) met rondom raampartijen, slaapkamer aan achterzijde met afgesloten trapopgang naar zolder. Badkamer met badkamermeubel, douche, ligbad en toegang tot prachtige finse sauna.

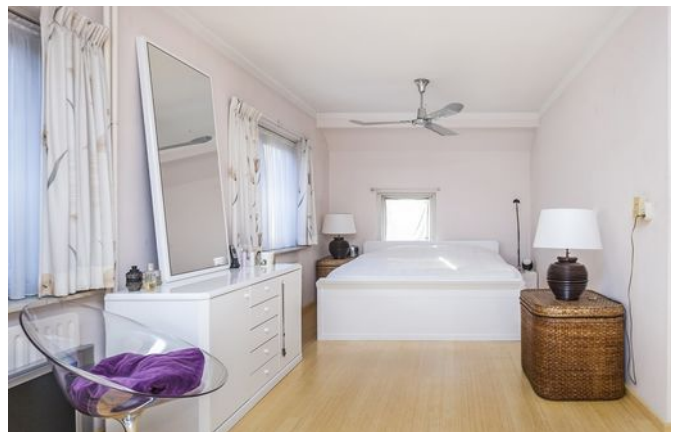
TWEEDE VERDIEPING

Ruime zolder met dakkapel bj. 2004 en sfeervolle balkpartijen. Thans in gebruik als bergzolder maar door de ruimte en dakkapel zeer geschikt om er 2 slaap- en of werkkamers in te richten.

Huurvoorwaarden:

- De woning wordt op basis van leegstandswet verhuurd
- Huurprijs is exclusief nutsvoorzieningen
- Waarborgsom 1 maand huur









VAN BEZICHTIGING TOT AANKOOP

Heeft u belangstelling voor de woning? **Nee** → We stellen het op prijs als u ons dit laat weten. Dan kunnen wij het aan de verkoper doorgeven.

Ja

Zijn uw hypotheekmogelijkheden bekend? **Nee** → Vraag uw Garantiemakelaar naar een hypotheekadviseur.

Ja

Brengt u een bod uit? **Nee**

Ja

Als u een bod uitbrengt (mondeling of schriftelijk) dan is er nog geen sprake van een onderhandeling. Pas wanneer wij u namens de verkoper een tegenvoorstel doen is er daadwerkelijk sprake van een onderhandeling. Betrek bij uw bod ook andere factoren die voor u van belang zijn, zoals aanvaarding, ontbindende voorwaarden, roerende zaken etc.

Is er sprake van overeenstemming? **Nee**

Ja

Wij stellen voor u een koopovereenkomst op, dat na ondertekening voor beide partijen, naar de notaris wordt gezonden. Hoewel in de volksmond vaak over een 'voorlopig koopcontract' wordt gesproken is de koopovereenkomst wel degelijk bindend voor beide partijen! De koop kan slechts ontbonden worden, binnen drie dagen na ondertekening door de koper, of als er sprake is van 'ontbindende voorwaarden'.

De notaris. De notaris zal u enkele dagen na ontvangst van de koopovereenkomst vragen de waarborgsom te storten of een bankgarantie te deponeren.

De hypotheek. De hypotheek wordt aangevraagd via uw hypotheekadviseur. Indien noodzakelijk wordt tevens een overbruggingskrediet geregeld.

Laatste inspectie. Wij stellen u graag in de gelegenheid de woning vóór de levering nog een keer te inspecteren om te kijken of alles netjes is geleverd zoals we hadden afgesproken. Tijdens de laatste inspectie dient u ook de meterstanden te noteren.

De overdracht. U ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transportakte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijgt u de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. U ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris. Gefeliciteerd!

Aankoopopdracht?

Het Aankoopzekerplan is een helder Stappenplan dat een uitstekende aanpak biedt voor de selectie en aankoop van uw nieuwe huis. Het gaat tenslotte om een grote financiële investering en emotionele beslissing.

Garantiemakelaars Aankoopzekerplan:

- onafhankelijk
- begeleiding ervaren makelaar
- gedegen marktkennis
- aanbod per e-mail of telefoon
- bouwtechnische keuring
- heldere afspraken

VEELGESTELDE VRAGEN

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat hij, zoals dat heet, 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen, dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan een verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zie ook vraag 5), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de potentiële koper een tegenbod doet wat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als partijen 'naar elkaar toekomen' in het biedingproces, kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden) dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dit moet u melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Naast de eerder genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen, denk bijvoorbeeld aan een boeteclausule. Zodra verkoper en koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een kopie van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van de woning. Ziet de koper tijdens deze bedenktijd niet af van de koop, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

5. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, u dan een bod doet. De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Één van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar, natuurlijk in overleg met de verkoper, besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel eens over de voorwaarde van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende NVM-makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De NVM-makelaar zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

8. Dient de NVM makelaar met mij in onderhandeling te gaan, als ik als eerste een bezichtiging aanvraag of als eerste een bod uitbreng?

Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een

OVER ONS

Fijn huis, fijne plek, fijnemakelaar.nl

Wij zijn Fijne Garantiemakelaars; service, kwaliteit en een compleet dienstenpakket zijn onze kernwaarden. Vanuit ons laagdrempelig kantoor aan de Spoorlaan 50 zijn wij actief in de regio Oisterwijk/Tilburg; een veelzijdig werkgebied met stadse appartementen, landelijk gelegen woning en fijne gezinswoningen in kindvriendelijke wijken.

Wat maakt een samenwerking met Fijne makelaars zo prettig? Eigenaar/makelaar Marc Slijper en officemanager Claire Levens kennen al hun opdrachtgevers, iedere woning uit de portefeuille is inhoudelijk bekend en dankzij de papierloze werkwijze is alle gewenste informatie direct beschikbaar. Naast het persoonlijke contact heeft iedere opdrachtgever een digitaal klantendossier waarin alle afspraken, feedback en commentaar inzichtelijk zijn.

“Je kiest voor een Garantiemakelaar, dat spreekt voor zich”. Fijne makelaars is aangesloten bij Garantiemakelaars, een succesformule met verkoopgaranties.

Naast de zekerheid van Garantiemakelaars zijn wij lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars, afgekort als NVM. Dankzij dit lidmaatschap bent u verzekerd van gecertificeerde medewerkers die door middel van permanente educatie hun kennis op peil houden. Al ons woningaanbod wordt gepresenteerd op Funda.nl, Pararius.nl, onze eigen website fijnemakelaar.nl en de goed bekeken landelijke website van garantiemakelaars.nl.

Wat onderscheidt Fijne makelaars verder van de vele andere makelaars? Ieder opdrachtgever en kijker krijgt de tijd die zij of zij wenst; de verkoop of koop van een woning is een gebeurtenis die deze tijd verdient. Behalve tijd is creativiteit een belangrijk item in ons werk; Wij nemen actief deel aan de lokale economie, bijvoorbeeld door middel van een samenwerking met een plaatselijke supermarktondernemer. Zo wordt de landelijke bekendheid en kracht van Garantiemakelaars gecombineerd met het plaatselijk vertrouwen en bekendheid van Fijne Makelaar.

Maak kennis met onze kennis en passie voor woningen.



CONTACTGEGEVENS

Fijne Garantimakelaars

Adres

Spoorlaan 50
5061 HB Oisterwijk
Nederland

Telefoon: 013-3031899

E-mailadres: info@fijnemakelaar.nl



Marc Slijper - Beëdigd makelaar en taxateur



Claire Levens - Office Manager

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen u in of rond de woning ziet of heeft gezien. Dit kan met name gelden voor (bouw)tekeningen, schetsen, afmetingen en maatvoeringen. Hieraan kunnen dan ook geen rechten worden ontleend. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft. Vraagprijzen zijn kosten koper. Alle verstrekte informatie dient u in het kader van het BW niet te beschouwen als een aanbod, doch als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Voor een eventuele vermelding van onjuiste gegevens aanvaarden wij geen enkele aansprakelijkheid.



Fijne Garantiemakelaars

Spoorlaan 50
5061 HB Oisterwijk
Nederland